

COMMUNICATION



Le Plan de Communication



C'est quoi?

Toutes les actions que l'on va mettre en plan pour se faire connaître.

Quand il est bien fait, il apporte de l'organisation, de la cohérence dans les différentes actions de communication.

Les bases avant de commencer

COMPRENDRE SON CLIENT IDÉAL – LA BASE DE TOUTE COMMUNICATION IMPACTANTE

🎯 Pourquoi c'est essentiel ?

- Les clients ne cherchent pas seulement une solution, ils veulent se sentir compris.
- Une communication efficace parle de leurs ressentis, frustrations et aspirations et non uniquement des services proposés.

🔧 Exercice : Définir son client idéal avec la formule clé

👉 Aujourd'hui, mon client se sent _____, il vit _____, et il est bloqué par _____.

👉 Il aimerait _____, mais il ne sait pas comment y arriver.

📌 Exemple de transformation de message :

❌ Post centré sur l'outil : "J'aide les personnes en burn-out à retrouver leur énergie et leur équilibre."

✅ Post impactant : "Julie, cadre dynamique, se réveillait chaque matin avec une boule au ventre. Épuisée, elle avait tout essayé, sans succès. Aujourd'hui, elle a retrouvé son énergie et se lève avec le sourire. Vous aussi, vous voulez sortir de cette spirale ? Parlons-en."

💡 Action immédiate : Rédiger le portrait de son client idéal et identifier 3 émotions dominantes qui le freinent.

🤖 L'IA peut aider en générant des personas clients détaillés à partir de quelques questions via des outils comme ChatGPT ou SparkToro, permettant ainsi d'affiner son message rapidement.

Suite

ÉLABORER UNE CHARTE GRAPHIQUE COHÉRENTE – POUR UNE COMMUNICATION CLAIRE ET IDENTIFIABLE.

🎨 Pourquoi c'est crucial ?

- Assure une cohérence visuelle et une identité reconnaissable.
- Renforce la crédibilité et l'impact de la communication.

✓ Les éléments clés d'une charte graphique :

- 2 à 3 couleurs principales utilisées sur tous les supports.
- Une typographie unique et lisible.
- Un logo identifiable placé toujours au même endroit.

🚀 Bien utiliser vs. Mal utiliser :

✗ Utilisation aléatoire de couleurs et polices, incohérence visuelle.

✓ Harmonie sur tous les supports : site, réseaux, documents.

💡 Action immédiate : Vérifier sa charte graphique et l'appliquer systématiquement.

🤖 L'IA peut proposer automatiquement des palettes de couleurs harmonieuses et des logos via des outils comme Canva AI ou Looka, facilitant la création d'une identité visuelle cohérente.



OUTILS
POUR SE
FAIRE
CONNAITRE?



1. AVOIR UN SITE INTERNET IMPACTANT

 Pourquoi c'est essentiel ?

- Un site mal conçu fait fuir les visiteurs.
- Il doit rassurer, informer et inciter à l'action immédiatement.

 Les 3 points clés d'un bon site :

- ✓ Clarté immédiate : En 3 secondes, on doit comprendre qui vous êtes, ce que vous proposez, et où vous êtes situé.
- ✓ Navigation fluide : Un menu simple, accès rapide aux informations clés.
- ✓ Design attrayant : Une mise en page moderne et adaptée aux mobiles.

Exemples : les sites réalisés par <https://www.amaranthe.info>

 Action immédiate : Vérifier sa page d'accueil et s'assurer qu'elle répond aux 3 questions essentielles.

 L'IA peut optimiser le design et l'expérience utilisateur en analysant le comportement des visiteurs avec des outils comme Hotjar AI et proposer des suggestions d'amélioration.

2. OPTIMISER SA FICHE GOOGLE MY BUSINESS

📍 Pourquoi c'est un levier puissant ?

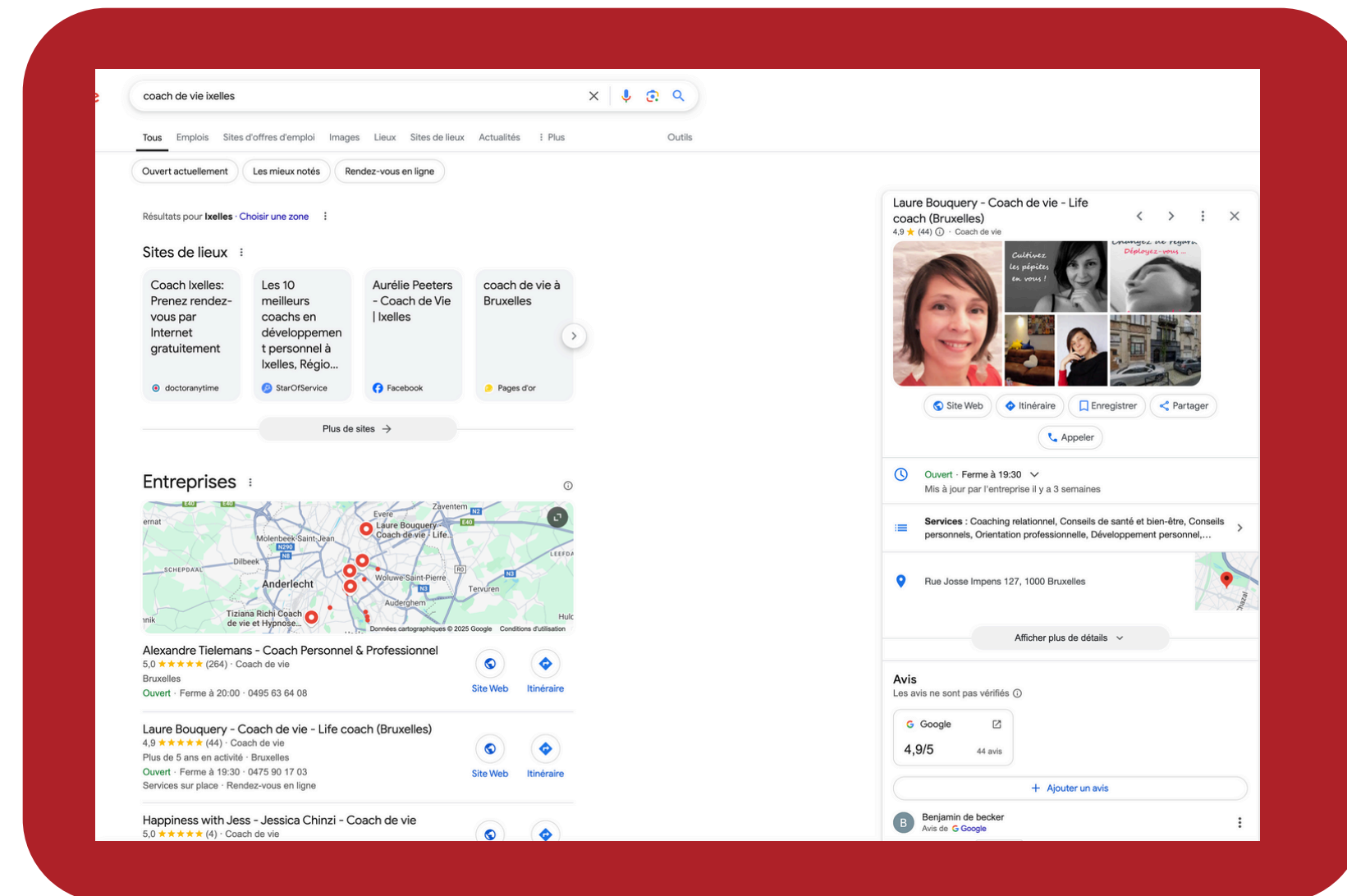
- Google My Business permet d'attirer des clients sans publicité en boostant la visibilité locale.

✓ Les éléments clés à optimiser :

- Informations complètes (adresse, horaires, site web, téléphone).
- Photos attractives et mises à jour régulièrement.
- Avis clients → Répondre à TOUS les avis, qu'ils soient positifs ou négatifs.
- Publications régulières (offres, événements, nouveautés).

💡 Action immédiate : Ajouter au moins 5 nouvelles photos et publier une mise à jour cette semaine.

🤖 L'IA peut générer automatiquement des réponses engageantes aux avis clients et analyser les tendances de recherche pour améliorer le référencement local.



3. TRAVAILLER SES RÉSEAUX SOCIAUX STRATÉGIQUEMENT

📱 Pourquoi c'est essentiel ?

- Un contenu bien pensé permet de créer du lien et attirer naturellement ses clients.

✓ Les bonnes pratiques :

- Se montrer en vidéo → Plus d'impact et d'authenticité.
- Moins de posts, mais du contenu de qualité.
- Utiliser des formats engageants : témoignages, storytelling, conseils pratiques.

💡 Action immédiate : Planifier 3 types de posts cette semaine (astuce, témoignage, storytelling).

🤖 L'IA peut générer des idées de contenu, rédiger des posts optimisés et automatiser la publication via des outils comme Jasper AI, Predis AI ou Metricool.

4. TRAVAILLER SES RELATIONS PRESSE

 Pourquoi c'est un levier puissant ?

- Être visible dans les médias booste instantanément la crédibilité.
- La presse permet d'atteindre un public plus large sans investissement publicitaire

✓ Les étapes clés pour capter l'attention des journalistes :

1. Identifier les bons médias et journalistes → Ceux qui parlent de votre thématique.
2. Préparer un angle percutant → Pourquoi votre histoire est-elle intéressante ?
3. Rédiger un communiqué de presse clair et impactant (pas plus d'1 page).
4. Proposer une interview ou un témoignage exclusif pour capter l'intérêt.
5. Suivre et relancer avec tact → Les journalistes reçoivent des centaines de demandes.

 Action immédiate :

- 📌 Lister 3 médias clés où être visible et identifier les journalistes qui couvrent votre domaine.
- 📌 Rédiger un pitch percutant pour capter leur attention.

 L'IA peut générer un communiqué de presse bien structuré en quelques minutes et identifier les journalistes pertinents grâce à des outils comme Muck Rack ou PressHunt.

5. CONSTRUIRE UNE NEWSLETTER ENGAGEANTE

✉ Pourquoi c'est un atout ?

- Contrairement aux réseaux sociaux, votre liste email vous appartient.
- Une newsletter permet de fidéliser et convertir plus efficacement.

✓ Les clés d'une newsletter impactante :

- Un objet accrocheur (ex : "3 erreurs qui sabotent votre visibilité").
- Un contenu court et engageant (max 300 mots).
- Un appel à l'action clair ("Téléchargez votre guide", "Réservez votre place").

💡 Action immédiate : Rédiger un premier email de bienvenue engageant.

🤖 L'IA peut aider à générer des objets de mails percutants et à optimiser le taux d'ouverture grâce à des outils comme [Headline Studio AI](#) et [HubSpot AI](#).

6. LE BOUCHE-À-OREILLE : UN LEVIER PUISSANT POUR ATTIRER NATURELLEMENT PLUS DE CLIENTS

 Pourquoi c'est un levier puissant ?

- Une recommandation d'un client satisfait inspire beaucoup plus de confiance qu'une publicité.
- Le bouche-à-oreille permet d'attirer de nouveaux clients sans investissement publicitaire tout en renforçant votre crédibilité.
- Un client enthousiaste devient un véritable ambassadeur de votre marque, ce qui multiplie naturellement votre visibilité.

✓ Les étapes clés pour encourager le bouche-à-oreille :

- ✓ Offrir une expérience exceptionnelle → Un service qui dépasse les attentes pousse naturellement à en parler.
- ✓ Clarifier votre message → Plus votre activité est simple à expliquer, plus il est facile pour un client de vous recommander.
- ✓ Encourager activement les recommandations → Demander directement aux clients satisfaits de parler de vous à leur entourage.
- ✓ Créer un programme de parrainage → Offrir une incitation (cadeau, réduction, bonus) pour motiver les recommandations.
- ✓ Mettre en avant les témoignages clients → Plus vos clients voient que d'autres vous recommandent, plus ils seront enclins à le faire aussi.

 Action immédiate :

-  Identifier 3 clients satisfaits et leur demander s'ils connaissent une personne qui pourrait bénéficier de votre service.
-  Créer un message simple et efficace que vos clients peuvent utiliser pour vous recommander facilement.

 L'IA peut automatiser les demandes de recommandations avec des emails de suivi (Mailchimp AI), analyser les avis clients pour en extraire des témoignages pertinents (MonkeyLearn AI), et générer des messages de recommandation engageants (ChatGPT)

RESTONS EN CONTACT

✓ Vous pouvez me retrouver via :

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/sandrinethiebauld/>

Facebook : https://www.facebook.com/sandrinethiebauldboosteusedevisibilite?locale=fr_FR

Instagram : <https://www.instagram.com/sandrinethiebauld/>

Mail : sandrine@itsogood.be

Gsm : 0475/21 75 58

✓ Pour recevoir de plus amples informations pour l'Académie de la communication et de la visibilité, n'hésitez pas à vous inscrire sur ma newsletter via le lien : <https://www.subscribepage.com/sandrinethiebauld>

✓ Pour bénéficier d'un audit gratuit de votre communication via zoom, n'hésitez pas à prendre rendez-vous via le lien : <https://calendly.com/sandrine-thiebauld/audit-de-votre-communication>.